



English terms

Ольга Петрова
2016

GENERAL TERMS
Общие термины



bottle



can

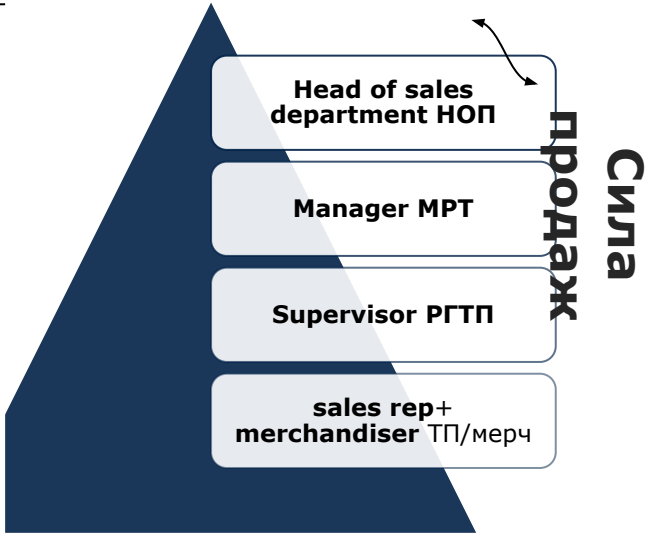


PET

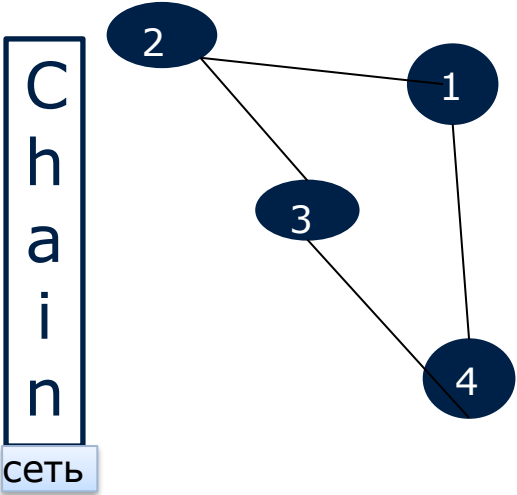
бутылка/банка/ПЭТ

+
Sales department-
Отдел продаж

Sales force



cooler
ХО



outlet
Торговая точка

EQUIPMENT



Cooler: open/covered



pallet



Shelf (shelves) warm/cold

NB! Оборудование
ХО (открытое/закрытое)
Паллет
Полка (полки) теплая/холодная

STEPS OF A **VISIT**



ВИЗИТА



- Prepare (подготовиться)
- Evaluate the **outlet** (оценить точку)
- Check the back-up merchandise/**stock/goods** (проверить товарные запасы)
- Presentation (презентация)
- Conclusion (заключение)
- Merchandise (мерчандайзинг)
- Contact the **customer** (контактировать с покупателем)
- Administration (администрирование)
- Analyze the visit (анализировать визит)
- Influence the **automatic/self order** (влиять на автозаказ)

Recourses

ресурсы



- ✓ Palmtop (КПК)/ tablet computer (планшет)
- ✓ Permit for work in the **chain** (пропуск для работы в ТТ)
- ✓ POSm = **point of sales materials** (материалы на месте продаж)
- ✓ SKU **matrix** (матрица скую)
- ✓ **Planogram** (планограмма)
- ✓ Promo plan (промо план)



- ✓ Order form (бланк заказа)
- ✓ Merchandiser's booklet (буклет мерчандайзера)
- ✓ Plan of **activations** per month (план активаций на месяц)
- ✓ Certificates/price lists (сертификаты/прайс листы)

Что за таинственная аббревиатура CSAPF ???

Ксапф ??? Скапф ???

СИ ЭС ЭЙ ПИ ЭФ



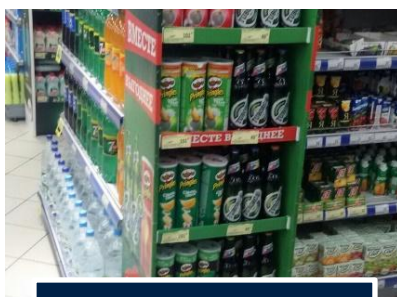
Cooler Space



Assortment



Pricing



Floor

Cooler Space (ХО пространство) = **cooler** (охладитель) + **space** (место, площадь, космос)

Assortment = ассортимент

Pricing = ценообразование

Floor = пол, т.е. **Additional point of sales** (дополнительное место продаж)



Cooler Space –
Холодильное
оборудование

Стандарты работы с холодильным оборудованием в части хранения, размещения, обеспечения представленности продукции с оценкой экономической эффективности его использования



Assortment –
Ассортимент,
дистрибуция

Стандарты управления ассортиментом для обеспечения максимальной представленности фокусных брендов Компании



Pricing –
Ценообразование,
полочная цена

Стандарты работы с ценой в торговой точке в части сравнения с конкурентными ценовыми бенчмарками, управления наценкой и соблюдения уровня скидки



Floor –
Представленность:
мерчендайзинг и
промоактивности

Стандарты использования ТМ инструментов для обеспечения максимальной представленности продукции и эффективной коммуникации с покупателем/потребителем

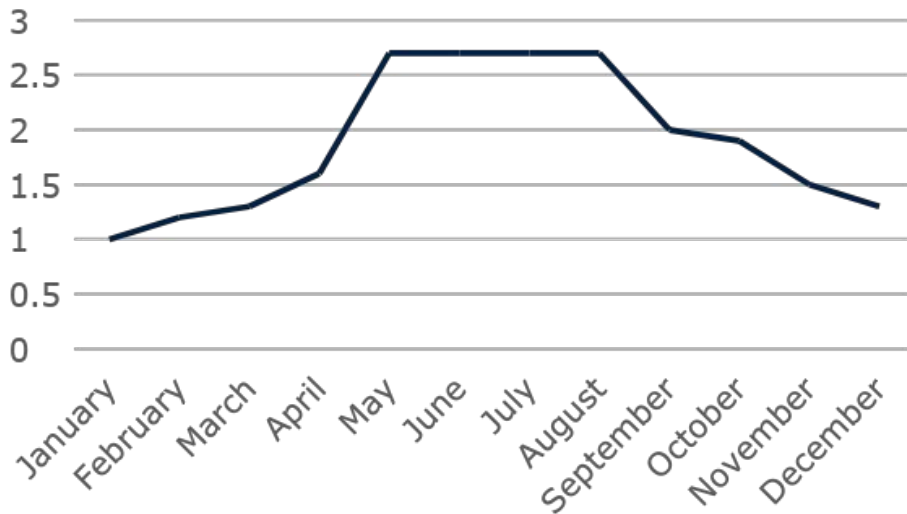
Terms in presentations (термины в презентациях)



Share – доля
Coverage – покрытие
Frequency – частотность
Door – дверь
Secondary sales – вторичные продажи

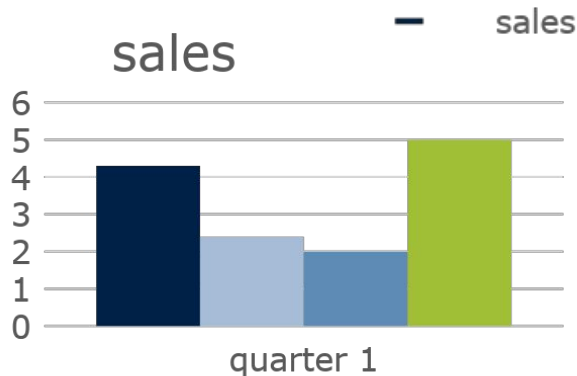
Volume – объем
Discount – скидка
Distribution – дистрибуция
Market – рынок
Overdue – просроченный

Diagrams: bar chart, pie chart, graph Диаграммы: столбовая, круговая, график



↑
increase
rise

↓
decrease
fall



■ quarter 1
■ quarter 2
■ quarter 3
■ quarter 4



■ quarter 1
■ quarter 2
■ quarter 3
■ quarter 4

—
stable
same

Sales – продажи
Quarter – квартал
Increase/rise – увеличиваться
Decrease/fall – уменьшаться
Stable – стабильный
Same – тот же самый/такой же

Ingredients/ингредиенты



90 % water/вода

Malt/солод:

barley/ячмень, wheat/пшеница
rice/рис, rye/рожь, oat/овес



Нор/хмель



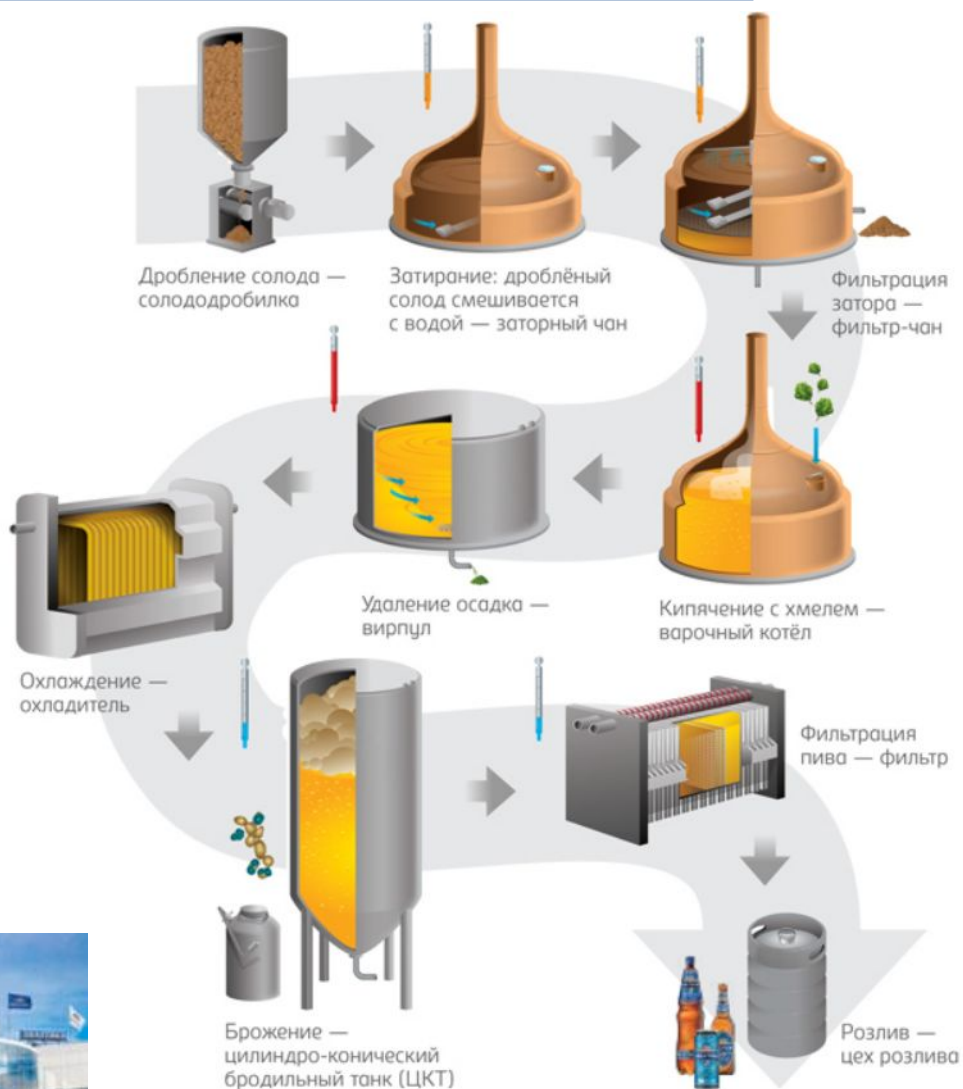
Yeast/дрожжи

***Wort/сусло**

Production/производство



Русский	Английский
соложение	<i>malting</i>
прорастать	<i>germinate</i>
просушивать	<i>dry</i>
очищать	<i>clean, refine</i>
дробить	<i>crush</i>
затирание	<i>mashing</i>
смешивать	<i>blend, mix</i>
фильтровать	<i>filter</i>
кипятить	<i>boil</i>
котел	<i>kettle, tank, tub</i>
осадок	<i>residue</i>
охлаждать	<i>chill, cool</i>
бродить	<i>ferment</i>
розлив	<i>filling</i>





Варочный цех
Brewhouse



Цех розлива
bottling department, packaging dept

цех бродильно-лагерный

fermentation-lager department

цех воздушно-компрессорный

air-compressor department

цех холодильный

refrigeration department

Sale, selling – продажа №1



Shelf life срок хранения



sell
продать



write off
списать

expired product
просроченный
продукт

High/low season =
высокий/низкий
сезон

сезон

высокий/низкий

High/low season =

Surplus
избыток

Shortage
нехватка



OOS = out of stock
дефицит
продукции на
складе

Sale, selling – продажа №2



Visibility представленность



RTM
(route to market)
Маршрут от
производителя
к потребителю



FACING - фейсинг
SHELF SHARE - доля полки
OFF-TAKE – оффтейк –
средние продажи на точку
в день, выраженные в 0,5
л.

TURNOVER
оборот



Русский	Английский
Отгружать клиентам	Ship to customers
Себестоимость	Cost of goods sold (Cogs/Cos)
Отпускная цена	Transfer price
Ценовое позиционирование	Price positioning

TARGET AUDIENCE -
целевая аудитория



Financial indicators финансовые показатели



Gross sales value валовая
выручка от продаж (после
вычета НДС, акциза)

Net sales value валовая
выручка от продаж (после
вычета НДС, акциза, скидок)

Return on investments
возврат на инвестиции

Assets
активы

Liabilities
пассивы



Profit
прибыль

Revenue
выручка



НДС - **Value
added tax**

Налог на прибыль -
tax on profit



Trade receivables
Дебиторская
Задолженность

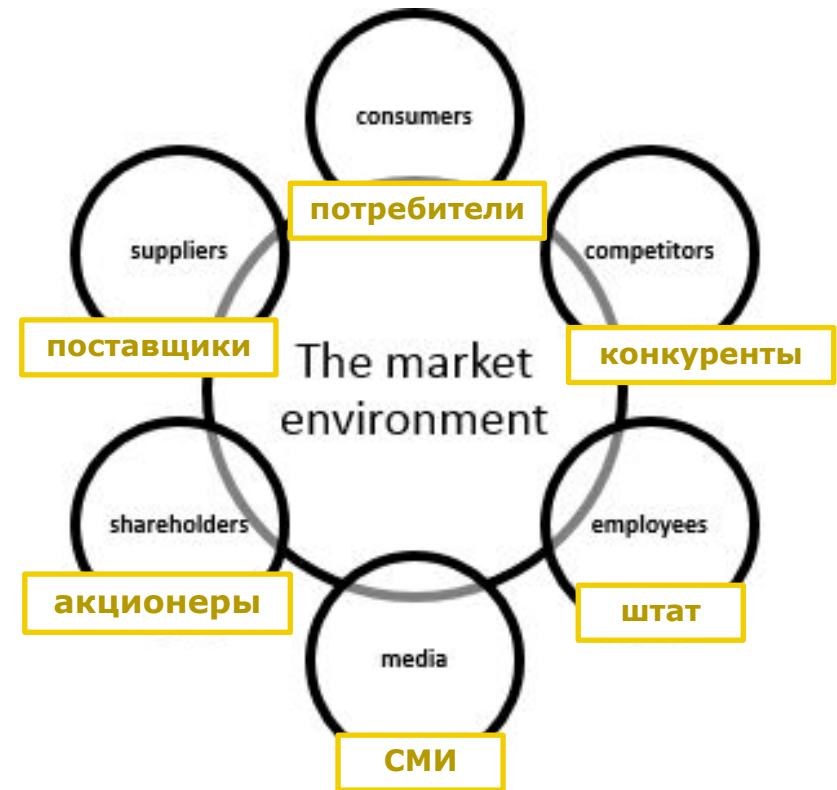


Overdue Просроченная
Дебиторская
Задолженность

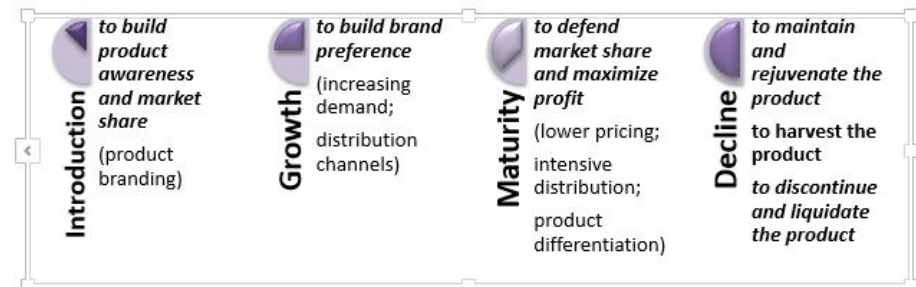
Product – продукт и market environment - рыночная среда



Жизненный цикл продукта
Product life cycle



Introduction Введение	Growth Рост	Maturity Зрелость	Decline Упадок
Awareness <u>осведомленность</u> Branding <u>брендинг</u>	Preference <u>предпочтение</u> Distribution <u>дистрибуция</u>	Defend market share <u>защита доли рынка</u> Differentiation <u>дифференциация продукта</u>	Maintain <u>сохранить</u> Harvest <u>получить максимум возможной прибыли</u> Liquidate <u>ликвидировать</u>



ECONOMY, LABOUR, PRODUCTION



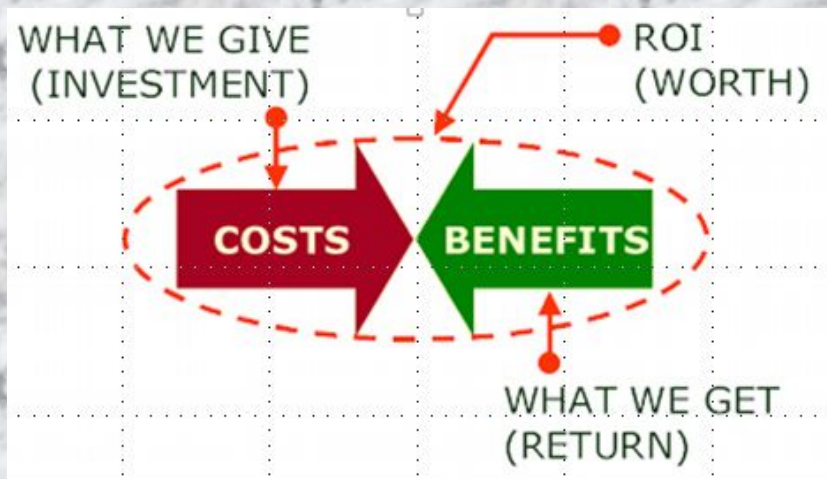
экономика, труд, производство

Indicators

- **Economic performance** – экономические показатели
- **Business Output** – выпуск продукции
- **Income** – доход
- **Profitability** - прибыльность
- **Consumption** - потребление
- **Corporate Profits** - прибыль
- **Labor market** – рынок труда
- **Unemployment** – безработица
- **Staff turnover** – текучесть рабочей силы
- **Average Weekly Hours** – среднее количество часов в неделю
- **Hourly Earnings** – заработок в час
- **Labor Productivity** – продуктивность рабочей силы
- **Production** - производство
- **Capacity** – производство и мощность
- **Inventories** – реестр, инвентарь
- **Machinery, equipment** - оборудование



О чем эти ругательства? ЕБЕ... что?



GDP - gross domestic product **валовый внутренний продукт**

Profit = earnings/**заработок** (profit after tax/**прибыль после вычета налогов**) = net income/**чистый доход** (money minus expenditure/**деньги минус затраты**)

EBITDA – earnings before interest, tax, depreciation and amortization **прибыль до вычета расходов по выплате процентов, налогов, амортизации**

ROA – return on assets **рентабельность активов**

ROE – return on equity **рентабельность собственного капитала**

ROI – return on investments **окупаемость инвестиций**



ANALYSIS



Define



Measure



Analyze



Improve



Control

Определить Измерить Проанализировать Улучшить Контролировать

Ка
чест
во

Quality

•better

Лучше

Time

•faster

Быстрее

Время

Cost

•cheaper

Дешевле

Затраты



BRAND бренд

Image	Образ
Loyalty	Лояльность
Awareness	Осведомленность
Recognition	Узнавание
Differentiation	Дифференциация
Extension/stretching	Растягивание

